

большие расходы на рекламу.

*Дифференциация товара* - единообразная, стандартизированная, однородная номенклатура товаров с “псевдодифференциацией”. Эта стратегия предполагает ряд характерных моментов:

- компания производит в основном один и тот же товар, но с небольшими изменениями (например, с разной маркировкой, цветом и т.п.), в том числе в организации сбыта (в соответствии с сегментами рынка);
- компания производит один и тот же товар, но с изменениями в области организации его сбыта. Преимущества: издержки на производство товарной единицы невысоки (в отличие от расходов на организацию сбыта), большая доля охвата рынка. Недостатки: поскольку объявленные преимущества продукции могут не соответствовать действительности, покупатели могут менять одну марку товара на другую, стремясь получить выгоду от обмена. Поэтому успех этой стратегии зависит от того, насколько потребитель верит, что объявляемые преимущества реальны.

Для реализации маркетинговых стратегий большое значение имеет разработка ее основных коммуникационных задач, которые сами могут быть сформулированы как стратегические концепции предприятия.

При принятии решения о выборе маркетинговой стратегии на предприятии используется ряд методов, которые помогут с помощью диаграмм упорядочить и оценить цели, рассмотреть задачи, которые необходимо решить, и разместить их в порядке выполнения: диаграмма “оценка целей”; матрица определения проблемы; лист проверки воздействия; оценка степени зависимости от покупателей; оценка степени зависимости от поставщиков; анализ поля сил, и др.

Определение соответствующих целей для организации является ключом для разработки успешной стратегии. Цели не должны концентрироваться на решении проблем, не должны быть чрезмерно ограниченными. Все цели должны быть разумными SMART. Для их описания используется аббревиатура из первых букв английских слов: (Specific - конкретными, Measurable - измеримыми, Achievable - достижимыми, Relevant- соотнесенными с возможностями, Timed - ограниченными по времени). Точно так же цели должны казаться реальными тем, кто, как предполагается, будет работать для их достижения.

Таким образом, при соблюдении всех этих условий, а также при анализе воздействия стратегии на окружающую среду, и наоборот, предприятие может добиться успеха в условиях жесткой конкуренции.

**Довбуш В.Н.**

## **К ВОПРОСУ О СВЯЗИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИННОВАЦИОННЫМ ЕГО РАЗВИТИЕМ**

То, что инновационному пути развития для Украины нет альтернативы, является признанным фактом на уровне руководителей предприятий и лидеров государства. На это нацеливают принятые в последние годы нормативные акты, предполагающие повышение согласованности организационно-экономических интересов и целей предприятий с инновационными приоритетами государства. И, учитывая дефицит внутренних инвестиционных ресурсов, важнейшую роль здесь может сыграть внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) предприятий.

При определении связи инновационного развития и ВЭД предприятия следует, прежде всего, ясно представлять то, что:

во-первых, предприятие [статья 62 Хозяйственного кодекса Украины (ХКУ)] – это самостоятельный субъект хозяйствования, созданный для удовлетворения общественных и личных потребностей путем систематического осуществления производственной, научно-исследовательской, торговой, иной хозяйственной деятельности;

во-вторых, инновационная деятельность в сфере хозяйствования [статья 325 ХКУ] это деятельность участников хозяйственных отношений, осуществляемая на основе реализации инвестиций с целью выполнения долгосрочных научно-технических программ с длительными сроками окупаемости затрат и внедрение новых научно-технических достижений в производство и другие сферы общественной жизни;

в-третьих, [преамбула и статья 7 Закона Украины «О ВЭД»] правовое регулирование государством ВЭД направлено не только на внешнюю торговлю, но и на научно-техническое сотрудничество, специализацию и кооперацию в отрасли производства, науки и техники, а также на стимулирование прогрессивных структурных изменений в экономике страны и вовлечения ее в систему мирового разделения труда;

в-четвертых, в Украине [статья 17 Закона Украины «О ВЭД»]:

- запрещается импорт или транзит товаров, которые могут принести вред здоровью или составлять угрозу жизни населения и животного мира, или привести к разрушению окружающей среды;
- запрещается экспорт и импорт товаров, которые осуществляются с нарушением прав интеллектуальной собственности;

в-пятых, на территорию Украины [статья 18 Закона Украины «О ВЭД»] разрешается импорт лишь тех товаров, которые по своим техническим, фармакологическим, санитарным, фитосанитарным, ветеринарным и экологическим характеристиками не нарушают минимальных условий соответствующих стандартов и требований, которые действуют в Украине.

в-шестых, субъектам хозяйствования [статья 11 ХКУ], не учитывающим общественные интересы, отображенные в программных документах экономического и социального развития, не могут предоставляться предусмотренные законом льготы и преимущества в осуществлении хозяйственной деятельности.

Вывод: внешнеэкономическая деятельность предприятий Украины в стратегическом отношении тесно связана с инновационным их развитием, что делает целесообразным поиск и прогнозирование оптимальных форм данной связи на ближайшее и обозримое будущее.

### **Источники и литература**

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №29. – с. 377.
2. Про інноваційну діяльність: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №36. – с.266.

3. Господарський кодекс України. Господарський процесуальний кодекс України: Офіційні тексти / Міністерство юстиції України. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 304 с.

**Еркхаїс Р.А.**

### **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН МАГРІБА**

Зовнішня торгівля є одним із головних чинників економічного розвитку країн Магрибу. Це обумовлено, насамперед, сировинною спрямованістю їх промислового потенціалу, а відтак і експорту, об'єктивними наслідками господарської, в минулому колоніальної, залежності від західноєвропейських держав.

Позитивним зрушенням у піднесенні зовнішньоторговельних відносин арабських країн слід вважати створення у 2001 році та вступ в силу 31.01.2005 року Загальноарабської зони вільної торгівлі (ЗАЗВТ). Досягнення основної мети цього початкового етапу інтеграційного угруповання - стимулювати розвиток взаємних торговельних відносин, можливо за умови, що держави-учасниці будуть чітко виконувати свої обов'язки.

Крім того, саме існування зони недостатньо для розвитку торговельного обігу між арабськими країнами, якщо при цьому не буде вирішено ряд проблем. Протягом перших трьох років (1998, 1999, 2000) усі країни-члени ЗАЗВТ зобов'язалися поступово знижувати митні збори. Стосовно зобов'язань щодо скороченню податку однакової дії, то вони виконані лише на 58%. Домовленості були реалізовані повною мірою лише країнами Ради співпраці держав Перської затоки, де такі податки не існували з самого початку. Також з'ясувалося, що найбільш вразливим місцем програми стали кількісні обмеження – жодна держава їх не відмінила. Загальний процес виконання програми коливається між 39–56%. Фактом є те, що така неефективність не обмежується однією лише ЗАЗВТ, а розповсюджується в тому числі на двосторонні та багатосторонні договори, які мають економічну спрямованість. Все це свідчить про необхідність активізації зусиль для подолання перешкод, які переважно набувають адміністративного характеру.

З іншого боку, слід ліквідувати негативні фінансові наслідки, які є наслідком скорочення митних зборів, оскільки на них спираються не розташовані в Перській затоці арабські країни в своїх державних надходженнях та покритті витрат. Незважаючи на економічні реформи, спрямовані на звільнення зовнішньої торгівлі, митний збір залишається основним джерелом державних надходжень в Єгипті, Йорданії, Тунісі та Марокко. Оскільки ці країни переживають хронічний дефіцит бюджету, то скорочення митного збору призвело б до необхідності його погашення шляхом внутрішніх і зовнішніх кредитів, наслідком чого стало б накопичення боргів; шляхом збільшення грошової маси, що призвело б до підвищення цін, або застосовуючи обидва методи одночасно.

Тим не менш, виходячи із незначного рівня розвитку внутрішньої торгівлі, не треба завищувати об'єм такого роду негативних наслідків, враховуючи однак, що загроза бюджетної кризи залишається. Ступінь загрози варіюється в залежності від ступеня важливості міжарабського імпорту: із збільшенням долі останнього зменшується сумарний об'єм податків. В цьому аспекті покращення арабських економічних відносин повинне компенсувати фінансові збитки шляхом зростання рівня міжарабських інвестицій і товарообміну.

Важлива роль в економіці і, зокрема, у зовнішній торгівлі належить також монетарній політиці – з вивільненням валюти розвивається зовнішня торгівля і навпаки. Цю закономірність необхідно враховувати при проведенні економічної політики. Вивільнення валюти ґрунтується на трьох принципах, затверджених восьмою статтею статуту МВФ: перший - відсутність обмежень на платежі поточних торгових операцій (такі обмеження роблять валюту неконвертованою). Крім того, неконвертована валюта є перепоною для інвестицій. Другий принцип передбачає відмову від системи, при якій одночасно існує декілька обмінних курсів: уніфікація курсів сприяє укріпленню довіри до валюти, ліквідує анархію на валютному ринку, зменшує втручання держави у поточні операції і щоденне соціально-економічне життя. Третій - передбачає звільнення операцій, де задіяний капітал, від усіх обмежень, зокрема, перешкоджаючих обміну місцевої валюти на іноземну. Єдиними країнами арабського світу, де відсутні згадані обмеження, є держави-члени Ради співпраці держав Перської затоки, а також Йорданія та Ліван.

Розвиток міжарабської торгівлі можливий лише за умови вирішення проблеми слабкості виробничих структур. З одного боку, арабський світ виробляє продукцію, яку не здатні реалізувати місцеві ринки. Найбільш очевидним прикладом тут є нафта, споживання якої арабськими країнами не перевищує 17% від виробництва. В той же час арабам необхідні багато видів товарів, які не виробляються локально на достатньому кількісному і якісному рівнях. Так, в сфері сільського господарства різниця досягає більше 19 млрд. дол. щорічно, причому це стосується незамінних продуктів, наприклад, зернових. Щодо промислових товарів, то вони складають 67% від загального об'єму арабського імпорту, що по співвідношенню дорівнює об'єму експортованих арабами енергоносіїв. Якщо промислові товари виробляються США, Європою та деякими азіатськими країнами, а дані держави є найбільшим ринком енергоносіїв, то більша частина арабської торгівлі проходить саме з ними, в наслідок чого зникає потреба у внутрішній арабській торгівлі, що призводить до її ослаблення. На цьому фоні вивільнення торгівлі відіграє вторинну роль у порівнянні із ступенем гнучкості виробничих структур. Якщо стан арабського виробництва залишатиметься таким самим, то вільна зона не буде мати значного впливу на внутрішню арабську торгівлю. Таким чином, необхідно спрямовувати зусилля на диверсифікацію виробничої бази, покращення кількісних показників виробництва і якості продукції.

**Ермоленко С.В.**

### **ЗАВИСИМОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УКРАИНЕ ОТ КУРСА ЕВРО**

Мы выбрали в качестве темы исследования такой аспект, как „Зависимость экономических показателей в Украине от курса евро”. Эта тема уже исследовалась Борисенко Б.Н., Теслей Т.Н., Юрчишиным В.В. и другими, но до сих пор является новой и ее досконального раскрытия для Украины в данный период нет, потому этот вопрос является очень важным и актуальным.

Валютные курсы в Украине, как показало время, очень изменчивы. Это еще одна причина для того, чтобы разобраться в том, как влияет курс евро на экономические показатели в Украине и какие последствия могут иметь его колебания.

К самым важным показателям, характеризующим экономическую среду страны, относятся уровень инфляции, про-